

**PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
DI COUNTER BERKAH CELL, MRICAN, KEDIRI
PERSPEKTIF *MARKETING* SYARIAH**

SKRIPSI



Oleh:

HENRI WAHYU ILAHI

NIM. 931314717

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

**PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN DI COUNTER BERKAH CELL, MRICAN, KEDIRI
PERSPEKTIF *MARKETING* SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh:

HENRI WAHYU ILAHI

NIM. 931314717

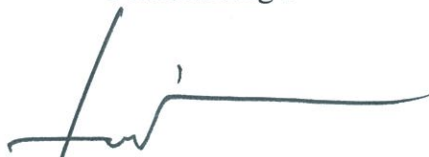
**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN DI COUNTER BERKAH CELL, MRICAN, KEDIRI
PERSPEKTIF *MARKETING* SYARIAH**

HENRI WAHYU ILAHI
NIM. 931314717

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id MEI
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M. EI
NIP. 198310302023211007

NOTA DINAS

Kediri, 30 Mei 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Henri Wahyu Ilahi

NIM : 931314717

Judul : Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Di Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri Perspektif *Marketing Syariah*

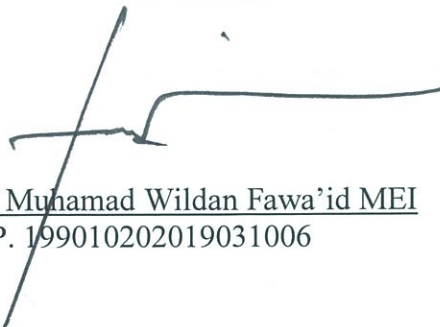
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id MEI
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M. EI
NIP. 198310302023211007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Juni 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Henri Wahyu Ilahi

NIM : 931314717

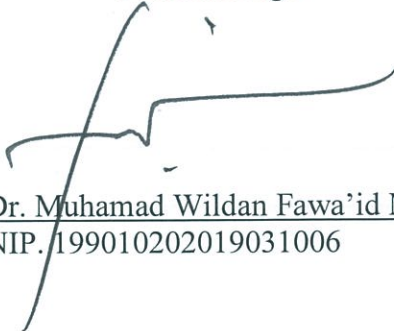
Judul : Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Di Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri Perspektif *Marketing* Syariah

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 26 Juni 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.


Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id MEI
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M. EI
NIP. 198310302023211007

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI COUNTER BERKAH CELL, MRICAN, KEDIRI PERSPEKTIF *MARKETING* SYARIAH

HENRI WAHYU ILAHI

NIM. 931314717

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri pada tanggal 26 Juni 2024

Tim Penguji

1. Penguji Utama
Dr. Ashfa Fikriyah, S.Ag, M.HI
NIP. 197504192000032002
2. Penguji I
Dr. Muhamad Wildan Fawa'id MEI
NIP. 199010202019031006
3. Penguji II
Moch. Zainuddin, M. EI
NIP. 198310302023211007

(.....)

(.....)

(.....)

Kediri, 3 Juli 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Henri Wahyu Ilahi

NIM : 931314717

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 3 Juli 2024

Yang membuat pernyataan



Henri Wahyu Ilahi
NIM. 931314717

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلّٰهِ إِن كُنتُمْ ءِِيَّاهُ تَعْبُدُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezeki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah.”

(QS. Al-Baqarah: 172)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Terima kasih banyak serta Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya ingin saya sampaikan kepada berbagai pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini mengenai materi, pikiran, tenaga, bantuan serta moril. Saya persembahkan skripsi ini untuk:

1. Kedua orang tua tercinta, Alm. Bapak Umar Lutfiansah dan Ibu Titin Ranofin serta yang telah berusaha mengerahkan upaya yang kuat. Terima kasih banyak atas pendidikan, dukungan, dan cinta selama perjalanan saya untuk mewujudkan impian saya dan semoga hadiah umumnya mencakup keluarga tercinta kami.
2. Seluruh keluarga saya yang memberi motivasi serta semangat saat menuntaskan skripsi ini.
3. Teman-temanku seperjuangan Henka, Niya, Nurul, Diyan, Shiva, Naylus, Mega, Ali yang bersedia memberikan semangat untuk berjuang bersama untuk menyelesaikan skripsi.
4. Teman dekat saya yang memberi motivasi serta semangat saat menuntaskan skripsi ini
5. Riyan Dicky Wahyudi selaku Owner Berkah Cell yang bersedia memberikan informasi yang saya butuhkan.
6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu telah terlibat dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

ABSTRAK

HENRI WAHYU ILAHI, 2024, “Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Di Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri Perspektif *Marketing* Syariah”. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri. Dosen Pembimbing Dr. Muhamad Wildan Fawa'id MEI dan Moch Zainuddin, M. EI.

Kata Kunci: Strategi Bauran Pemasaran, Peningkatan Penjualan, *Marketing* Syariah.

Penelitian ini membahas peran strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri, dengan perspektif *Marketing* syariah. Dalam era globalisasi yang semakin kompleks, tantangan dalam mengembangkan usaha menjadi semakin beragam, terutama bagi bisnis dengan orientasi pada prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini mengusulkan pendekatan yang memadukan strategi pemasaran konvensional dengan nilai-nilai syariah sebagai landasan utama. Penelitian ini bertujuan untuk memahami strategi yang diterapkan oleh Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri dalam meningkatkan penjualan. Sehingga tujuan penelitian ini antaranya (1) Menjelaskan peran strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan di counter Berkah Cell, Mrican, Kediri (2) Menjelaskan peran strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan di counter Berkah Cell, Mrican, Kediri Perspektif *Marketing* syariah.

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif deskriptif. Peneliti menerapkan metodologi wawancara, observasi, serta dokumentasi guna mendapat data yang diperlukan. Data yang sudah didapat serta terhimpun kemudian dianalisis dengan mereduksi data, menyajikan data, serta mengambil simpulan. Pengecekan data dilaksanakan memakai triangulasi.

Perolehan penelitian ini antaranya: (1) Strategi pemasaran yang dilaksanakan Berkah Cell, Mrican, Kediri memakai *Marketing mix* (produk, distribusi, harga, dan promosi) keseluruhannya berpengaruh pada peningkatan penjualan. (2) Secara keseluruhan, strategi produk dan tempat dalam paket data internet di Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri telah memenuhi prinsip *marketing* syariah, sementara strategi promosi tidak sesuai dengan prinsip pemasaran syariah. Strategi produk, tempat dan harga telah memenuhi prinsip pemasaran syariah. Namun, strategi promosi tidak sesuai. Strategi tempat di counter ini telah memperhatikan prinsip Teistis (*Rabbaniyyah*) dan Etis (*Akhlaqqiyyah*).

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah penulis memohon kehadiran Allah SWT atas kemurahan dan kemudahan yang telah diberikan-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini Mengungkapkan Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Di Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri Perspektif *Marketing* Syariah. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Pencipta mungkin ingin menyampaikan rasa terima kasihnya kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M. Ag, selaku rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil., M. Hum, selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I selaku wali dosen yang telah memberikan arahan hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id MEI, selaku dosen pembimbing yang sudah memberi semangat dan arahan sehingga penyusun skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Bapak Moch. Zainuddin, M, EI, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, arahan dan dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Seluruh dosen pengajar dan staff yang telah memberikan informasi,

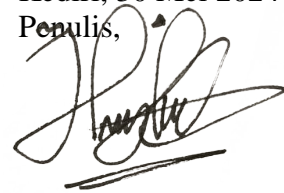
pengetahuan dan dukungan besar kepada penulis selama studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

8. Riyan Dicky Wahyudi selaku Pemilik Berkah Cell Kediri yang sudah memberi izin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian.
9. Orang tua dan keluarga yang selalu menjadi dukungan dan inspirasi untuk mencapai kesuksesan.
10. Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini agar dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis memahami bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan pada skripsi ini. Oleh karena itu, penulis berharap kepada semua pihak yang akan membantu dalam memberikan masukan dan analisa mengenai susunan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat bermanfaat dan berharga bagi para pembaca secara keseluruhan. Semoga Allah SWT meridhoi kita dengan segala usaha yang kita lakukan. AAMIIN.

Kediri, 30 Mei 2024

Penulis,



Henri Wahyu Ilahi
NIM. 931314717

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	vi
MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Telaah Pustaka.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Strategi Pemasaran	15
B. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	16
C. Pemasaran Menurut Islam (<i>Marketing Syariah</i>).....	22
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis dan pendekatan Penelitian	30
B. Kehadiran Peneliti	31
C. Lokasi Penelitian.....	31
D. Data dan Sumber Data.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	33

F. Analisis Data	34
G. Verifikasi dan penarikan kesimpulan	35
H. Pengecekan Keabsahan Data.....	35
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	37
A. Gambaran Obyek Penelitian	37
B. Paparan Data	39
C. Temuan Penelitian	53
BAB V PEMBAHASAN	55
A. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri.	55
B. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Counter Berkah Cell, Mrican, Kediri Perspektif Marketing Syariah	70
BAB VI PENUTUP	76
A. Kesimpulan	76
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	83

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah pengguna internet dan <i>smartphone</i>	1
Tabel 1.2 Perbedaan dari Segi Baur Pemasaran.....	5
Tabel 1.3 Perbedaan dari segi volume penjualan.....	7
Tabel 4.2 Perbedaan harga banner promosi dengan aslinya	44
Tabel 4.2 Data Perolehan penjualan produk di counter Berkah Cell di Mrican, Kediri	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Gambar Asli Berkah Cell, Mrican, Kediri	38
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Berkah Cell	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	83
Lampiran 2 Pedoman Wawancara	84
Lampiran 3 Pedoman Wawancara	85
Lampiran 4 Surat Izin Riset	86
Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian	87
Lampiran 6 Dokumentasi	88
Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup	90